

DIGITECH ScaleUp

Programa

Objetivos

El **objetivo fundamental** del programa **DIGITECH ScaleUp** es **fomentar el crecimiento y la consolidación de las startups tecnológicas digitales** con desarrollo propio que pueden convertirse en las futuras empresas tractoras de la región.

Este programa **forma parte del itinerario CEIN DIGITECH, dirigido a enriquecer el tejido empresarial del sector digital de Navarra** desde la generación de proyectos en grupos de investigación y ámbito educativo, continuando con el impulso de los proyectos que arrancan y que necesitan apoyo, hasta la consolidación de aquellos que ya han superado esa fase inicial.

DIGITECH ScaleUp plantea la consecución de los siguientes objetivos específicos:

- Desarrollar esquemas de impulso del crecimiento y escalado de startups digitales.
- Cohesionar el ecosistema digital navarro generando sinergias y colaboraciones y facilitar a las startups participantes el acceso a mentores y mentoras de empresas de grandes compañías digitales.
- Ofrecer acceso a personas expertas en temas específicos como marketing estratégico digital, modelos de crecimiento y distribución, alianzas estratégicas, atracción y retención de talento... fundamentales para el desarrollo de startups tecnológicas digitales.

Enfoque metodológico

El programa formativo ofrecerá a las startups participantes el **marco óptimo para construir su primer motor de crecimiento basado en datos y experimentar sobre las palancas de crecimiento del producto de manera científica.**

Para ello el programa incorpora **contenido sobre los temas relativos a:**

- Definición de métricas claves (North Star Metric e Input Metric)
- Definición de motores de crecimiento (Retención, Adquisición y Monetización)
- Conocimientos sobre psicología de usuario y ciclo de vida del consumidor.
- Creación de experimentos de Growth Hacking.

Estructura

- **8 sesiones intensivas quincenales de 6 horas** cada una en formato híbrido (presencial con posibilidad de acceso online mediante streaming y grabación) que aborden el contenido mencionado anteriormente.
- **Hasta 10 horas de tutorías grupales** celebradas en horario de tarde a lo largo del programa vía Google Meets para evaluar el avance y la integración de los conceptos en el modelo de negocio específico, así como corrección individual de los ejercicios prácticos.
- **2 Horas de tutoría Individual por cada startup participante** en el programa celebradas de manera telemática vía Google Meets y que deberán ser solicitadas por la Startup interesada.
- **Acceso 24h/7d a plataforma Online** que contendrá todos los materiales, grabaciones y ejercicios del programa durante 12 meses desde el inicio del mismo.

Equipo docente

Para el desarrollo del programa docente y apoyo al mismo **contamos con la ayuda del colaborador, Product Hackers, empresa constituida por profesionales expertos en la transformación digital** y que cuentan con experiencia demostrada en la aplicación con éxito de la materia de estudio y en la mentoría y formación de startups.



Luis Diaz del Dedo


CEO & Co-founder

 [luisdiazdeldedo](#)



Jose Carlos Cortiz


CMO

 [jccortizo](#)



Juanma Varo

Head of Growth

 [growth-marketing-juanma-varo](#)

Así mismo, las startups participantes se podrán sumergir en el ecosistema digital empresarial navarro teniendo acceso a mentores y a empresas tractoras como potenciales clientes.

Programa formativo

- Cuenta con **48 horas de formación lectiva, divididas en 8 sesiones de 6 horas** que se celebrarán con una frecuencia quincenal.
- El programa dará **inicio en Septiembre de 2022**, siempre y cuando haya un mínimo de 10 startups interesadas en participar, y **finalizará antes del 31 de diciembre de 2022**.
- Las sesiones tendrán lugar **en jueves de 15h a 21h o en viernes de 9h a 15h**.
- Serán impartidas un **mínimo de 4 sesiones presencialmente** en el centro. Las clases exclusivamente telemáticas serán impartidas vía Google Meets o Zoom.

Todas las sesiones de formación serán grabadas y puestas a disposición a través de la plataforma, quedando, al igual que todo el material de estudio y complementario, disponible las 24h al día, los 7 días por semana, hasta 12 meses desde el inicio del mismo.

	Asignatura	Módulo	Contenido	Entregable (opcional)	Horas
Sesión 1	Presentación del programa	Introducción			2
	Fundamentos de Growth	Fundamentos	Growth Mindset, Motor de Growth	Entender cómo construir una estrategia de Growth sostenible a largo plazo.	2
	Constelación de Métricas	Fundamentos	NSM, Input Metric	Definir la North Star Metrics de cada área del producto y sus Input Metrics	2
Sesión 2	Retención y Engagement	Fundamentos	Definir una estrategia de retención, elementos core, importancia del engagement en la retención, segmentación de usuarios, modelo RFM.	Estrategia de Retención, Modelo RFM	2
	Adquisición	Fundamentos	Growth Loops vs Adquisición tradicional, inversión y escalar canales.	Seleccionar las métricas de adquisición.	2
	Monetización	Fundamentos	Sensibilidad de la monetización al canal de adquisición	Seleccionar las métricas de monetización.	2

	Asignatura	Módulo	Contenido	Entregable (opcional)	Horas
Sesión 3	Plan de Experimentación	Experimentación	Elementos de un plan de experimentación para mejorar rendimiento de las métricas seleccionadas.		2
	Investigación Cualitativa I	Experimentación	Protopersonas, Evaluación Heurística, Mapas de Calor, Card Sorting	Lista de observaciones cualitativas del estado de producto.	4
Sesión 4	Investigación Cualitativa II	Experimentación	PH Canvas	Funnel con observaciones sobre el producto	3
	Psicología de usuarios	Especialización	Sesgos cognitivos, mapa de esfuerzo.	Completar PH Canvas con elementos de psicología de usuarios.	3
Sesión 5	Investigación Cuantitativa	Experimentación	Auditoría de Google Experiment Analytics u otra herramienta de análisis Digital, Modelos de Atribución	Lista de observaciones cuantitativas del estado del producto.	6

	Asignatura	Módulo	Contenido	Entregable (opcional)	Horas
Sesión 6	Generación de Objetivos, Oportunidades e Ideas	Experimentación	GOI Tree (Metodología propia)	Plantear ideas de crecimiento sustentadas en la lista de observaciones y bajo el marco de la constelación de métricas	2
	Construcción de hipótesis y priorización	Experimentación	Construir una hipótesis a partir de una idea, modelos de priorización.	Listado priorizado de hipótesis para Experimentar	2
	Diseño de test	Experimentación	Diseño Pre.test y diseño de test.	Checklist de proceso de experimentación, KPIs y 2 KPOs.	2
Sesión 7	Experimentación con Google Optimize	Experimentación	Proceso de puesta en marcha de un experimento.	Producción del primer experimento en el producto.	4
	Reporting y análisis de resultados.	Experimentación	Prototipado, Instrumentación, Producción en Google Optimize. Análisis en GA3, GA4 y Amplitude y reportes automatizados en sheets.	Plantilla de resultados	2

	Asignatura	Módulo	Contenido	Entregable (opcional)	Horas
Sesión 8	Defensabilidad	Defensabilidad del producto			2
	Branding	Defensabilidad del producto	Branding, Efectos de Red		2
	Efectos de red	Defensabilidad del producto	Aprovechar efectos de red para incrementar el crecimiento.		2

Plan de tutoría

Con el objetivo de asegurar la comprensión del contenido impartido en el programa, se complementarán las horas lectivas con horas de tutoría grupales e individuales, así como se habilitarán vías de comunicación ágiles:

- **10 Horas de Tutoría Grupales** (cada Startup es libre de asistir) distribuidas a lo largo del curso en Horario de Tarde (a partir de las 16h y de manera telemática vía Google Meets).
- **2 Horas de Tutoría Individual a cada Startup participante** en el programa (deberán ser solicitadas por la Startup y se realizarán de manera telemática vía Google Meets)
- **Acceso a un grupo privado de Slack** donde poder resolver cualquier duda y contactar con los diferentes profesores vía mensaje (habilitado durante 6 meses desde el comienzo del programa y activo de lunes a viernes en horario de 9h a 18h)

Proyecto Growth

El programa lectivo concluye con la entrega de un Proyecto de Growth por parte de cada una de las startups participantes. Este proyecto permitirá valorar la comprensión y puesta en práctica de los conocimientos impartidos en el caso real de cada startup.

El Proyecto de Growth es la suma de los diferentes entregables opcionales de cada asignatura (ver Plan de Contenido). **Cada startup es libre de realizar entrega de su Proyecto de Growth** para que el equipo docente pueda supervisar y corregirlo en base a su experiencia.

 CEINDIGITECH

DIGITECH ScaleUp

¿Tienes una startup digital innovadora?

Impulsa su crecimiento con nuestro apoyo.

ENVÍA TU CANDIDATURA

<https://digitech.cein.es/digitech-scaleup/>